



E
L
E
K
T
R
O
M
O
B
I
L
I
T
Ä
T

ERST ZUM HÄNDLER

Kunden suchen Antworten
im Autohaus und bevorzugen
360°-Beratung

LATERNE ALS LADESTATION

Wie bestehende Infrastruktur
Ladeprobleme lösen kann

BERATUNGS-TOOL

e-mobilio: digitale Unterstützung
für Kunde und Verkauf

I N H A L T



04 INTRO

Die richtige Aufstellung für E-Mobilität und was Gesellschafter von TECHNO erwarten (dürfen)

06 **NEU BEI TECHNO: eCar-Cycle** und Lösungen für verunfallte oder kritische E-Autos und Batterien

08 **Laternen als Ladepunkte:** ubitricity nutzt bestehende Infrastruktur als Lademöglichkeit

10 DER KUNDE UND DIE E-MOBILITÄT

Warum Kunden das Autohaus schätzen und wie der Handel Beratungskosten optimieren kann

12 **Digitale Antragsstrecke mit direkter Verbindung zum Versicherer NÜRNBERGER**

14 **e-mobilio Beratungs-Tool für E-Autos** unterstützt Kunden auf Webseite und im Showroom

16 E-AUTO IM STRASSENVERKEHR

Thilo Marxsen, Polizeisprecher der Polizei Hamburg, über Unfallzahlen, Sicherheit und E-Autos im Einsatz

20 FAHRPLAN FÜR INFRASTRUKTUR

The Mobility House präsentiert zehn praxisorientierte Schritte für die Elektrifizierung des Autohauses

22 RÜCKBLICK & AUSBLICK

Stimmen von der T>EXPO 2022

23 **Ein Fazit und positive Rückmeldungen** unserer Leser





»WIR KÖNNEN DEN WIND NICHT ÄNDERN, ABER DIE SEGEL ANDERS SETZEN.«

Aristoteles

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie schnell sich die Zeiten ändern können, hat uns auch 2022 wieder gelehrt. Angriffskrieg, Energiekrise, Inflation ... Wo die Reise hingehen wird und welche Auswirkungen es gibt, ist vorerst noch reine Spekulation.

Fest steht: Es wird vieles anders. Das ist erst einmal nichts Schlechtes, denn Veränderung ist Teil unseres Lebens. Privat wie unternehmerisch. Beides eröffnet eine neue Sicht auf die Dinge, lässt neue Ideen entstehen, neue Impulse, neue Maßstäbe. Begreifen wir den Wandel als Chance, können wir gezielter handeln. E-Mobilität ist das beste Beispiel. Das Einbinden, der Aufbau von Expertise und deren Weitergabe ist mittlerweile zum Standard in vielen Autohäusern geworden. Der neue Antrieb wurde als Vorteil verstanden – für Umwelt und Geschäft. Wie die Integration im Autohaus aussehen kann und mit welchen Partnern sich E-Mobilität am besten umsetzen lässt, war bereits zweimal Thema dieser Sonderbeitragsserie des TECHNO MAGAZINS.

In dieser dritten Ausgabe des »TMA FOKUS« stellen wir ein weiteres Mal E-Mobilität in den Mittelpunkt. Diesmal mit Blick auf den Autohausalltag und die Endkunden. Sicherheit und Brandschutz, digitale Beratungs-Tools und serviceorientierte Versicherungen sind dabei nur ein paar der spannenden Themen, über die Sie sich auf den nächsten Seiten informieren können.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Georg Wallus
Geschäftsführer
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION





ALLES EINE FRAGE DER AUFSTELLUNG.

Ein kurzer Blick auf das **Lieferanten-Angebot rund um E-Mobilität** bei **TECHNO** – und was Gesellschafter zum Portfolio sagen.

Ob im Mannschaftssport, im Orchester oder in der Lieferkette: Die Aufstellung ist entscheidend. Denn sind auf den wichtigen Positionen echte Profis am Werk, lässt sich jede Situation meistern. Egal, wie viel Druck auf dem Kessel ist.

Expertise ist das Schlüsselwort für nachhaltigen Erfolg. Nicht nur im Sport, sondern auch – und ganz besonders – in der Wirtschaft. Ein Blick auf den derzeitigen Struktur- und Anforderungswandel des Autohandels genügt. Hier ist aktuell mehr denn je Expertise gefragt, die bei der anstehenden Aufgabe der Integration von E-Mobilität in den Autohausalltag unterstützt. Denn die Aufgabe ist bekanntermaßen komplex. Angefangen bei der Schulung von Mitarbeitern über den Umbau oder Ausbau der eigenen Infrastruktur mit ganzheitlicher Ladelösung bis hin zum Brandschutz für die Hochvoltbatterien. Hier muss jeder »Spieler« seine Rolle kennen und jeder Pass sitzen, um das Thema ganzheitlich zu bedienen. Eine Aufgabe, die der Autohandel bereits nachhaltig und bestmöglich zu lösen begonnen hat – und für die **TECHNO** jederzeit die passenden Partner präsentieren kann.

Über 19 erfahrene Lieferanten-Partner zählen mittlerweile zum E-Mobilitäts-Portfolio von **TECHNO**. So deckt **TECHNO** fast alle relevanten Bereiche der E-Mobilität ab. Das versetzt die eigenen Gesellschafter in die einmalige Lage, schnell und unmittelbar mit den richtigen Experten in Kontakt zu kommen. Ohne lange Eigen-Recherche. Ohne aufwendige Vergleiche.

Auch wenn das Portfolio aktuell für fast jeden Bedarf eine Lösung bietet, wird es kontinuierlich um weitere Partner und

Felder erweitert. Schließlich ist es die Strategie von **TECHNO**, möglichst frühzeitig Dienstleister, Services, Tools und Konzepte zur Verfügung zu stellen, die im Autohausgeschäft nachhaltig Potenziale freischalten oder auch Prozesse optimieren. Nur so kann der Anspruch »Immer erste Wahl« erfüllt und ein 360°-Angebot rund um E-Mobilität präsentiert werden, das direkt die richtigen und praxisorientierten Antworten liefert.

*»Unsere Gesellschafter dürfen und sollten uns in Bezug auf ›Immer erste Wahl‹ beim Wort nehmen und auf die Probe stellen: **Schicken Sie uns Ihre Anfrage! Wir treffen eine Vorauswahl, Sie wählen final aus und können mit erfahrenen Partnern Ihre E-Projekte realisieren.** Nicht erst übermorgen, sondern bereits heute«, betont Torsten Büntemeyer, Produkt Manager Dienstleistungen von **TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION.** »E-Mobilität allgemein ist ein stark wachsendes Geschäftsfeld. Nicht nur in Bezug auf die E-Auto-Marken, sondern auch auf den begleitenden Markt und die Angebote. Als Partner und Dienstleister haben wir daher auch für dieses Geschäftsfeld passende Partner in unserem Netzwerk, die mit einem Anruf abgerufen werden können. Diese Schnelligkeit ist entscheidend.«*

Haben Sie Fragen oder ein konkretes Anliegen? Ich helfe Ihnen gerne weiter.

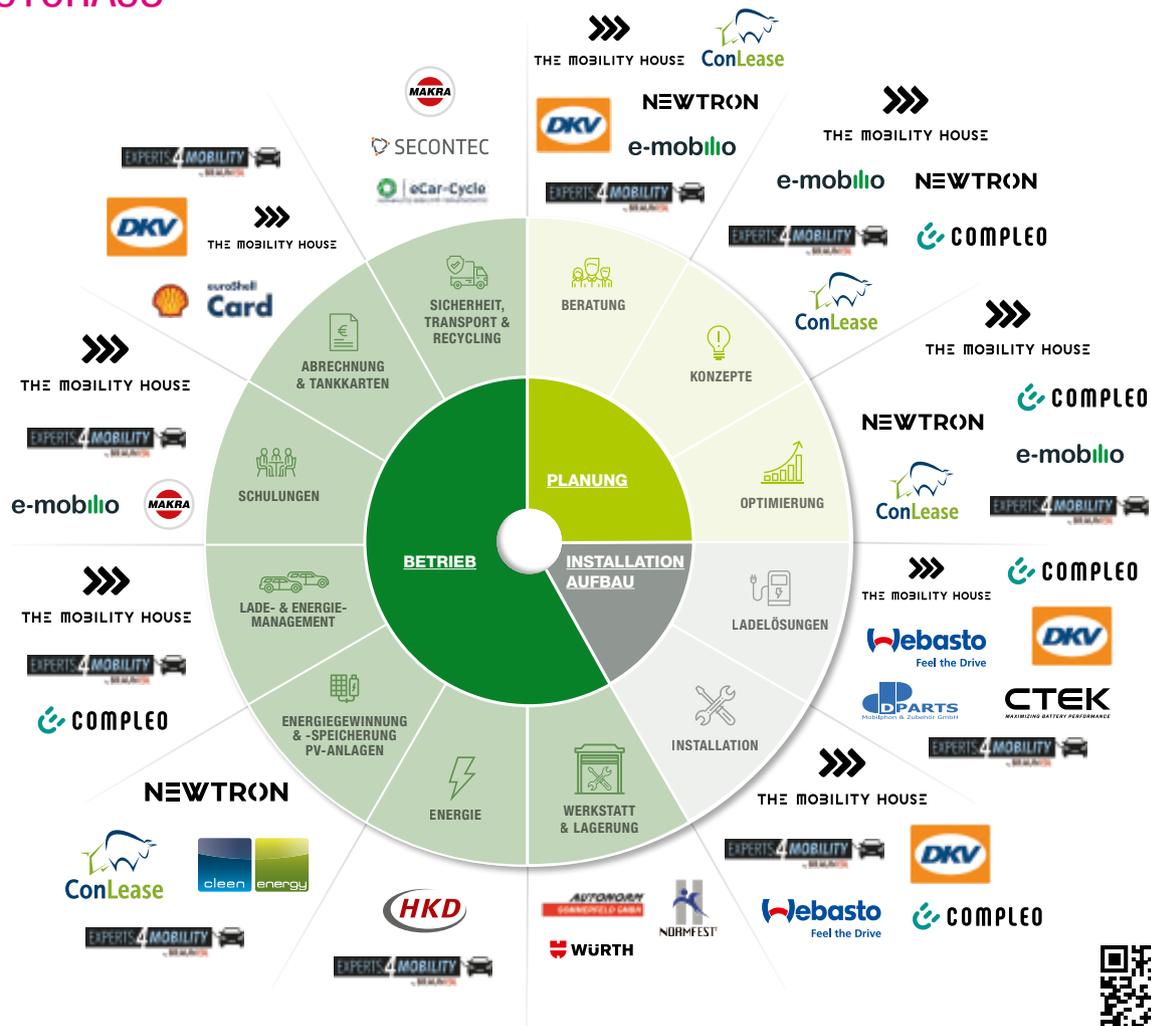
Torsten Büntemeyer

Produkt Manager Dienstleistungen

T: 040.526 099-182

E: buentemeyer@technoeinkauf.de

360°-ANGEBOT IHRER LIEFERANTEN-PARTNER FÜR E-MOBILITÄT IM AUTOHAUS



Details, Kontakte und mehr zu den Lieferanten-Partnern finden Sie in der TMA FOKUS Ausgabe 1:



ERWARTUNGEN ERFÜLLT?!

Die Auswahl der **TECHNO** Lieferanten-Partner orientiert sich immer an den tatsächlichen Anforderungen der Geschäfte. Dank Branchenanalyse, direktem Austausch und Trend-Beobachtung. Darum haben wir bei einigen von ihnen nachgefragt, um zu erfahren, wie sie die Aufstellung von **TECHNO** in puncto E-Mobilität einschätzen.

»TECHNO HAT BEREITS GUTE GRUNDSTEINE GELEGT UND SICH ENTSPRECHEND GUT AUFGESTELLT. (...) TECHNO KANN INNOVATIV UND ALS VISIONÄR VIELES AUSPROBIEREN UND DIE FÜHLER AUSSTRECKEN, WAS DIE EINZELNEN SO NICHT KÖNNEN.«

Marten Kalmbach, Leitung Ressort Digital-After-Sales Robert Kunzmann GmbH & Co. KG

»ICH DENKE, DASS ZUM EINEN DIE **GEBÜNDELTE BESCHAFFUNG VON »SPEZIALWERKZEUG«** (LADESÄULEN, WERKZEUGE, KABEL) EINE WICHTIGE ROLLE SPIELT, ZUM ANDEREN ABER AUCH DIE **BEREITSTELLUNG VON KNOW-HOW.**«

Julian Lennart Stellpflug, Filialleitung Auto Weller GmbH & Co. KG

»VOM GRUNDSATZ HER BIETET TECHNO EINE GUTE STRUKTUR MIT GUTEN LIEFERANTEN-PARTNERN ZU JEDEM THEMA – UND **TECHNO LIEFERANTEN-PARTNER SIND MEIST EINE GUTE EMPFEHLUNG.**«

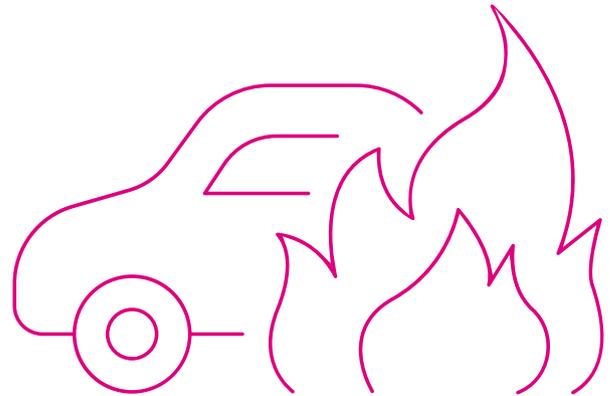
Thomas Giepen, Geschäftsführer Glinicke Automobil Holding GmbH & Co. KG

PROBLEM GELÖS(CH)T.

Neuer TECHNO Lieferanten-Partner
eCar-Cycle: praxisorientierte Lösungen
für **verunfallte oder kritische E-Autos**
und **Hochvoltbatterien**.

Viele Automobilhändler und Kfz-Werkstätten bereiten sich proaktiv mit einem Sicherheitskonzept auf Elektromobilität vor. Hier geht es insbesondere um die Vorbeugung von möglichen Brandgefahren bei verunfallten und beschädigten E-Autos. Da von beschädigten E-Autos bei Bautypen mit Lithium-Ionen-Akkumulatoren erhebliche Gefahren ausgehen können, ist das Einrichten eines gesicherten Abstellplatzes, dem sogenannten »Quarantäneplatz«, eine sinnvolle Maßnahme. Hier kann das Fahrzeug bis zur finalen Reparatur sicher eingelagert werden, da mit einer verspäteten Entzündung eines Unfallfahrzeugs laut Feuerwehren jederzeit gerechnet werden muss.

Dafür bewährt hat sich die von der **eCar-Cycle GmbH** entwickelte eCar-Safetybox. Der Quarantänebehälter kommt für verunfallte, defekte und kritische Fahrzeuge mit Hochvoltbatterien zum Einsatz und kann ebenso für die Aufbewahrung und Lagerung von ausgebauten, defekten und sonstigen Hochvoltbatterien genutzt werden. Die eCar-Safetybox verfügt über eine klappbare Rampe, die auch mit einem Gabelstapler problemlos befahren werden kann. Die großzügigen Innenmaße bieten eine komfortable Einfahrt in die eCar-Safetybox und ein einfaches Aussteigen aus dem



Fahrzeug. Zudem verfügen die Behälter über weitere wichtige Ausstattungs- und Sicherheitsmerkmale wie ein optimales Temperaturmeldesystem, Sichtfenster, eine spezielle Innenbeschichtung und entsprechende Anschlüsse für Feuerwehren.

Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft wurde gemeinsam mit **Secontec** ein energieautarkes, cloudbasiertes, integriertes und GPS-gestütztes Temperaturüberwachungssystem zur ständigen Überwachung der eCar-Safetyboxen entwickelt. Dabei wurden die Erkenntnisse aus umfangreichen Praxisversuchen inkl. Brandtest eines E-Fahrzeugs bei der Umsetzung des Gesamtkonzepts berücksichtigt.

» ecar-cycle.com



eCar-Cycle

eCAR-SAFETYBOX – QUARANTÄNEPLATZ FÜR KRITISCHE E-AUTOS UND HOCHVOLTBATTERIEN

» Flexibel, standortungebunden und vielfach einsetzbar

Die eCar-Safetybox ist mobil, kann auf dem Gelände problemlos versetzt werden und bietet Platz für ein Fahrzeug – vom E-Auto bis zum E-Transporter. Die Box kann auch als Lager für ausgebaute Hochvoltakkus eingesetzt werden.

» Wirtschaftlicher als vergleichbare alternative Quarantäneplätze

Betonierte Flächen, bspw. mit Abscheideanlagen, oder flutbare Garagen sind mit vergleichsweise hohen Investitionskosten verbunden. Mit der eCar-Safetybox wird der Platzbedarf aufgrund geringerer Abstandsgrenzen optimiert. Des Weiteren können die Behälter durch das

Bespannen mit großflächigen Mesh-Bannern auch als Werbefläche genutzt werden.

» Vorbeugender Brandschutz und Arbeitssicherheit

Die eCar-Safetybox verhindert das Ausbreiten von Bränden, reduziert Folgeschäden und dient auch dem Schutz der Mitarbeitenden.

» Vermeidung von Umweltschäden und hohen Entsorgungskosten

Im Brandfall werden bis zu 10.000 Liter an eingesetzten Löschmitteln (z. B. Schaum und Wasser, Löschgranulat) in der eCar-Safetybox aufgefangen. Somit wird das Eindringen der Löschmittel ins Erdreich und damit verbundene mögliche Umweltschäden verhindert.

eGUARD-PEARLS

UMWELTSCHONENDES LÖSCHMITTEL FÜR LITHIUMBATTERIE- UND METALLBRÄNDE DER KLASSE D

Die eGuard-Pearls sind wartungsfrei, wiederverwendbar (wenn nicht kontaminiert), umweltfreundlich und zeichnen sich durch ihr sehr geringes Gewicht aus. Die mit eGuard-Pearls gefüllten Lager- und Transportkissen eignen sich insbesondere zum Abdecken von Hochvoltbatterien in Fahrzeugen und Lagerbehältern im Rahmen eines präventiven Brandschutzes und sind darüber hinaus ein effektives Löschmittel.



Löscheffekt: Die eGuard-Pearls lösen sich bei Hitze auf, umschließen die brennende Batterie und entziehen dem Feuer die Energie durch Sauerstoffentzug



Kritische E-Autos und Hochvoltbatterien sicher lagern in der eCar-Safetybox



Erfolgreicher Brandtest von eCar-Cycle und Secontec in Zusammenarbeit mit der Feuerwehr, um Erkenntnisse für das Temperaturüberwachungssystem zu gewinnen

ÜBER DIE DEPPE- UNTERNEHMENSGRUPPE

Die **DEPPE-Unternehmensgruppe** mit Sitz in Lingen zählt in ihrem Segment in der Entsorgungsbranche mit der mehr als 100-jährigen Firmengeschichte zu den führenden Unternehmen in Deutschland.

Die **DEPPE-Unternehmensgruppe** ist vielseitig im Metall- und Batteriehändler sowie im Recycling aufgestellt. Dieses Bild wird durch den Einsatz eines eigenen Fuhrparks und vollumfänglicher Serviceleistungen im In- und Ausland unterstrichen.

ÜBER DIE eCAR-CYCLE GMBH

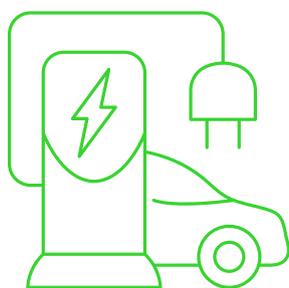
Die **eCar-Cycle GmbH**, eine Gesellschaft der **DEPPE-Unternehmensgruppe**, steht Feuerwehren und Automotive-Unternehmen mit ihrem Motto »NACHHALTIG.MOBILITÄT. VERANTWORTEN.« als ganzheitlicher Lösungspartner zur Verfügung. Das Produkt- und Dienstleistungskonzept der **eCar-Cycle GmbH** reduziert die Folgekosten für Versicherungen, Kommunen, Automobilhersteller und leistet einen wertvollen Beitrag zum Umweltschutz. Insbesondere stehen die nachhaltige, ökologische und ökonomische Brandbekämpfung und Gefahrenabwehr von verunfallten und brennenden E-Fahrzeugen sowie Hochvoltbatterien und die damit verbundenen, vollumfänglichen Entsorgungsdienstleistungen im Fokus der unternehmerischen Aktivitäten.

WIE E-MOBILITÄT FÜR ALLE FAHRER MÖGLICH WERDEN KANN.

Städte und Kommunen bei der Bewältigung der Energiewende zu unterstützen und Fahrern den Umstieg zur E-Mobilität zu erleichtern, sind zentrale Ziele von **ubitricity**, dem Anbieter und Betreiber innovativer öffentlicher Ladelösungen.

Die deutsche Bundesregierung hat ihr Ziel, die CO₂-Emissionen im Verkehr durch E-Mobilität massiv zu reduzieren, im Koalitionsvertrag erneut unterstrichen. Konkret sollen im Jahr 2030 rund 15 Millionen E-Autos auf deutschen Straßen unterwegs sein. Auch wenn die Zulassungszahlen bereits ansteigen, bleiben die anvisierten Zahlen äußerst ehrgeizig. Was ist notwendig, um das Ziel zu erreichen?

Neben der Bereitstellung von erschwinglicheren E-Autos gilt es, den Fahralltag so bequem wie möglich zu gestalten. Denn nur wenn Fahrer sicher sein können, dass sie ihr E-Auto in jeder Alltagssituation laden können, wagen sie den Umstieg. Eine flächendeckende, nutzungszentrierte öffentliche Ladeinfrastruktur ist ein zentraler Faktor, der über den Erfolg der E-Mobilität entscheidet.



PLUS CA.
650 %

Von 68.000 auf mindestens 440.000

So viele öffentliche Ladepunkte müssen geschaffen werden, um das Ziel »15 Millionen E-Autos in 2030« der Bundesregierung zu erreichen.

Das wäre eine Steigerung von rund 650 %!

Die Hochrechnungen sagen voraus, dass 2030 zwischen 440.000 und einer Million öffentliche Ladepunkte in Deutschland benötigt werden. Ende September 2022 waren rund 68.000 installiert – bei einem Ausbau-Tempo von aktuell knapp 300 Ladepunkten pro Woche. Zu wenig, um das Ziel zu erreichen. Es müssten 800 bis 2.000 neue Ladepunkte

pro Woche aufgebaut werden. Eine Herausforderung für Städte und Kommunen.

WARUM IST EINE ÖFFENTLICHE LADEINFRASTRUKTUR NOTWENDIG?

Die Art der Ladesäule, die genutzt wird, hängt von den Umständen ab, in denen man sich während einer Fahrt wiederfindet. Werden lange Strecken zurückgelegt, werden lange Wartezeiten vermieden. Dann ist eine Schnellladestation an der Schnellstraße häufig der erste Anlaufpunkt. Im Alltag, wenn durchschnittlich nur 30 bis 40 Kilometer pro Tag zurückgelegt werden und das Auto lange Standzeiten aufweist, sind Schnellladestationen nicht unbedingt notwendig. Hier ist es einfacher und kostengünstiger, am Arbeitsplatz, beim Einkaufen, zu Hause oder auf der Straße an einer Ladestation mit geringer Leistung zu laden.

Die beschriebenen Ladesituationen ergeben einen Lademix, der beim Ausbau der öffentlichen Infrastruktur berücksichtigt werden muss. Überdies wird bei der Betrachtung klar, dass einige Ladearten deutlich häufiger genutzt werden als andere. Rund 80 % aller Ladevorgänge in Deutschland finden am Wohnort statt. Wer einen privaten Stellplatz hat, lädt am einfachsten über eine hauseigene Wallbox. Wer keinen Stellplatz hat (rund 40 bis 60 % im urbanen Raum), muss gegebenenfalls Fahrten zu dezentralen Ladestationen auf sich nehmen.

Wie lassen sich die Gegebenheiten in urbanen Räumen, die Bedürfnisse der Anwohner und das notwendige Tempo beim Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur vereinbaren? **Die Antwort ist denkbar simpel: Die Nutzung der bestehenden städtischen Infrastruktur in Form der Umrüstung von Straßenlaternen zu Ladepunkten!**

Ladevorgänge an Laternen bieten enormes Potenzial, da sie Bürgern ohne privaten Stellplatz ermöglichen, ihre E-Autos



RECHENBEISPIEL FÜR DAS LADEN AN STRASSENLATERNEN:



10 Stunden Ladezeit



× 3,7 kW



= Fahrleistung von 231 km*

*Bei einem durchschnittlichen Verbrauch von 16 kWh/100 km.

bequem über Nacht und ohne Extrawege zu laden. Laternenladepunkte sind speziell an lange Parkzeiten angepasst, beispielsweise über Nacht. So reicht die Nutzung der Niederspannung von Laternenladepunkten bequem aus, um die für eine durchschnittliche tägliche Fahrstrecke von rund 40 Kilometer benötigte Energie über Nacht wieder aufzuladen. Lange Fahrten zu dezentralen Ladepunkten sowie Wartezeiten während des Ladevorgangs entfallen somit.

Städte und Kommunen profitieren in hohem Maße von der Umrüstung der Straßenlaternen zu Ladepunkten. Die Installation in bestehende Masten bedarf keiner Erdarbeiten. Das ermöglicht kurzfristige Planbarkeit, niedrige Investitionskosten und eine schnelle Inbetriebnahme. Im Vergleich zu größeren Ladesäulen fällt zudem ein geringeres Maß an Energie und CO₂-Emissionen an. Durch die geringe Anschlussleistung sind Laternenladepunkte besonders netzverträglich, vermeiden Leistungsspitzen und schonen Autobatterien. Für den Fall, dass beispielsweise ein neuer Radweg daneben eingerichtet wird, kann der Ladepunkt unkompliziert versetzt werden.

DAS KONZEPT DES LATERNENLADENS FUNKTIONIERT – EIN BLICK NACH GROSSBRITANNIEN.

Dort ist das urbane Anwohnerladen mit Laternenladepunkten ein etabliertes Marktsegment. Als Anbieter mit dem größten öffentlichen Ladenetz betreibt ubitricity hier über 5.500 Ladepunkte. In Deutschland war der Bau lange Zeit komplexer aufgrund veränderter Anforderungen hinsichtlich des Eichrechts und technischer Anschlussregeln. Doch seit Oktober 2021 bietet ubitricity auch für die Bundesrepublik einen

standardkonformen Laternenladepunkt an und übernimmt als Ladepunktbetreiber Kernaufgaben bei Errichtung und Betrieb.

Die ersten 200 Laternenladepunkte werden in den Berliner Stadtteilen Marzahn-Hellersdorf und Steglitz-Zehlendorf installiert. Weitere 800 Ladepunkte sind in Planung.

» ubitricity.com



ubitricity
A Member of the Shell Group

DAS ANGEBOT VON UBITRICITY

- » Installation und Betrieb von Laternenladepunkten
- » freistehende AC-Normalladepunkte und DC-Schnelllader
- » Komplettangebot für ganzheitliche Ladelösungen
- » Hundertprozentiges Tochterunternehmen der Shell-Gruppe
- » Berücksichtigung aller lokalen Gegebenheiten, damit alles mit dem Standardkabel Typ 2 genutzt werden kann
- » Gesamtpaket aus Hardware, Software und Services
- » Ladelösungen mit Basis, E-Autos im Energienetz auch als intelligente Speicher zu nutzen

»AUCH WENN ES IMMER WIEDER GESAGT WIRD, ABER 360°-SERVICE IST NUN MAL DAS, WAS DIE KUNDEN VON UNS ERWARTEN.«

Franz Hirtreiter jr., Geschäftsführer AVP Autoland

Über die Vorzüge der persönlichen Beratung, die digitalen Tendenzen der Kunden und die Kosten, die dem Handel durch Kundenbetreuung entstehen.

Die Deloitte Global Automotive Consumer Study untersucht jedes Jahr, was Autokunden bewegt, was ihnen wichtig ist, worauf sie Wert legen. So auch 2022. Mit einem Ergebnis, das nicht überraschend ist: Das Interesse für alternative Antriebe wächst zunehmend. Vor allem in Südkorea, in China und in Deutschland. Hierzulande präferieren bereits über 50 % eine alternative Antriebsart.

Genauer gesagt: 18 % der deutschen Konsumenten würden in einen Hybrid einsteigen, 12 % einen Plug-in-Hybrid nutzen und sogar 15 % auf ein vollelektrisches Fahrzeug (Battery Electric Vehicle – BEV) wechseln. Weitere 6 % der Verbraucher interessieren sich für ganz andere Antriebsarten, wie etwa Ethanol, Erdgas oder Wasserstoff. 49 % würden weiterhin Benzin oder Diesel fahren. Eine Entwicklung, die die klare und geplante Fokusverlagerung auf die alternativen Antriebe widerspiegelt. Das E-Auto ist jetzt wichtiger Teil des Automarkts.

Wer gerade ein E-Auto kaufen will, hat fast schon die Qual der Wahl: 97 Baureihen und 230 Modellversionen zählte der ADAC im Juli 2022. Aber welche ist die passende? Die Mehrheit der Endkunden möchte gemeinsam mit einem Händler eine Antwort finden. Auch das ergab die Studie von Deloitte: **78 % der Deutschen bevorzugen noch immer den persönlichen Kontakt mit dem Händler beim Autokauf** – wenn auch mit stärkerer Tendenz, sich auch digital zu informieren oder beraten zu lassen. Einige Händler bieten daher komplette Kauf- oder Auswahlstrecken für E-Autos auf ihren Webseiten an. So können Kunden noch vor dem Autohausbesuch alles für sich definieren – von der Bezahlweise bis hin zu Stromanbieter und Wallbox. Ein empfehlenswert Weg,

um Kunden entgegen-, wenn nicht sogar zuvorzukommen. Schließlich wird es einige geben, die eine »Welches E-Auto ist das richtige für mich?«-Teststrecke auch aus Neugier einfach mal ausfüllen werden.

DIGITAL BERATEN, UNTERSTÜTZEN, HALTEN UND INVOLVIEREN

Beratungsangebote und Tools auf der eigenen Webseite sind bekanntermaßen eine der besten Möglichkeiten, Kunden digital »einzufangen« und bereits dort gut zu beraten. Darüber hinaus können die »Digital Services« dazu beitragen, die Kosten für die Beratung im Autohandel zu senken. Denn, so ergab die Studie »Zukunftsmodelle für Autohausunternehmen« des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK)*: Rund 1.200 bis 1.400 Euro kosten Kunden den Autohandel beim Kauf eines Autos, die »wenig beratungsintensiv, digitalorientiert« sind. Ist der Kunde hingegen »analogorientiert« und »beratungsintensiv«, steigen die Kosten auf rund 4.900 bis 5.600 Euro. Die Empfehlung der Studie: die eigene Händlermarke festigen oder weiter ausbauen. So könne das Leistungsangebot angepasst und auf die eigene Käufergruppe abgestimmt werden. Auch Investitionen in Personal und Software dürften nicht fehlen, genauso wenig wie in digitale Strukturen für Verkaufs- und Serviceprozesse.

Auch der Handel muss sein Interesse für E-Mobilität durch seine Marke, seinen Auftritt bezeugen – vor Ort und digital – und mit Begeisterung sowie Know-how in die Beratung gehen. Nur so werden Kunden überzeugt, gehalten und neu gewonnen – und »E-Mobilität« wird vollkommen zum eigenen Thema.

*Durchgeführt durch das Institut für Automobilwirtschaft (IfA) und das International Car Distribution Programme (ICDP).

DIGITAL, ELEKTRISCH, GANZHEITLICH.

E-Mobilität in all ihren Facetten ist für unsere **TECHNO Gesellschafter** nichts Neues. Welche Erwartungswerte sie weitergeben können und wie sie Endkunden an das **Thema E-Mobilität** heranführen, verraten uns sechs von ihnen in einem kurzen Interview.

AUTOWELLER

AVP AUTOLAND

B&K



Glinicke

einfach mobil

KUNZMANN
Die neue Service-Dimension

Wie geht man am besten auf den Kunden ein?

Marten Kalmbach, Leitung Ressort Digital-After-Sales Robert Kunzmann GmbH & Co. KG: »Wir haben zwei Arten von Kunden. Die einen wollen sich ein E-Auto anschaffen, weil es die Förderung gibt. Diese brauchen zum Teil noch sehr viel Beratung und Unterstützung. Die anderen wollen sich ein E-Auto anschaffen, weil sie sehr davon überzeugt sind und dementsprechend auch äußerst informiert. **Als Autohaus müssen wir für beide der Ansprechpartner Nummer eins sein.**«

Michael Ziegler, Geschäftsführer Einzelhandel Emil Frey und Mitglied des TECHNO Aufsichtsrats: »**Der Kunde hat ähnliche Ansprüche, wie er sie beim herkömmlichen Antrieb auch hat. Er erwartet einen umfangreichen und hochwertigen Service** während des gesamten Lebenszyklus des E-Fahrzeugs. (...) Das Autohaus muss ein kompetenter Ansprechpartner mit adäquaten Lösungen für alle Themen der Elektromobilität sein.«

Sönke Bränzel, Projektmanager B&K GmbH (WELLERGRUPPE): »**Bei uns bekommt der Kunde alles aus einer Hand:** Informationen zum E-Auto, zu den Wallboxen, zur Infrastruktur und zu Förderungsmöglichkeiten. Wir sind nicht nur kompetenter Verkäufer, sondern auch Berater.«

Julian Lennart Stellpflug, Filialleitung Auto Weller GmbH & Co. KG: »**Unsere Kundschaft erwartet, dass wir die Fahrzeuge zur Probefahrt bereithalten, beim Tanken begleiten und unterstützend zur Seite stehen.**«

Was gibt es zu beachten?

Sönke Bränzel, Projektmanager B&K GmbH (WELLERGRUPPE): »Der Kunde erwartet, dass er von uns nicht nur ein Auto verkauft bekommt, sondern auch alles drum herum – alles aus einer Hand. (...) Bei einem solch komplexen und beratungsintensiven Thema müssen wir uns auf die Aussagen von Fahrzeugherstellern und Lieferanten verlassen können. **Aussagen und Anforderungen müssen zukunftsicher sein.**«

Franz Hirtreiter jr., Geschäftsführer AVP Autoland: »Ich sehe riesige Chancen für das Autohaus und hauptsächlich in zwei Punkten. Zum einen kann man sich bei guter Umsetzung des Themas E-Mobilität vom Wettbewerb abheben und entsprechend platzieren und zum anderen kann man ein eigenes, neues Geschäftsfeld aufbauen. **Besonders wichtig bei beiden Aspekten ist jedoch die Kundenzufriedenheit. Die spielt letztendlich eine der wichtigsten Rollen.**«

Julian Lennart Stellpflug, Filialleitung Auto Weller GmbH & Co. KG: »**Ich glaube, dass die Erwartungshaltung des Endkunden und unsere nicht weit auseinanderliegen.** Auch wir als Autohaus wollen bestmöglichen Informationszugang und proaktive Kommunikation unserer Lieferanten und Hersteller.«

Was muss man bieten?

Michael Ziegler, Geschäftsführer Einzelhandel Emil Frey und Mitglied des TECHNO Aufsichtsrats: »**Wir müssen der Fachmann für die E-Mobilität und das E-Auto sein und in allen Fragen als DER Ansprechpartner Nummer eins für unsere Kunden da sein!**«

Thomas Giepen, Geschäftsführer Glinicke Automobil Holding GmbH & Co. KG: »**Gute Chancen bestehen in Kundenkontakten mit hoher Beratungsqualität zu einer neuartigen Mobilität.** Außerdem können flankierende Produkte und Dienstleistungen wie Ladekarten und Wallboxen oder der Installationsservice angeboten werden.«

Marten Kalmbach, Leitung Ressort Digital-After-Sales Robert Kunzmann GmbH & Co. KG: »**Die größten Chancen sehe ich in den neuen Geschäftsfeldern, die sich für uns ergeben.** (...) Wie zum Beispiel die Themen Wallboxen und Ladelösungen, Stromspeicher, Strombeschaffung und neue Kooperationen mit bislang unbekanntem Unternehmen.«



MOBILITÄT IM WANDEL.

Wie die **NÜRNBERGER Versicherung** die Weichen für die Zukunft stellt.

Ab 2035 dürfen in der EU keine neuen Diesel- oder Benzinautos mehr verkauft werden. Stattdessen sollen Hersteller auf Alternativen wie zum Beispiel Elektroantriebe umschwenken. Diese Entscheidung hat natürlich Auswirkungen auf die Autoindustrie, Verbraucher, Händler und Versicherer. Zu diesen gehört in Deutschland die NÜRNBERGER, die auf eine lange Erfahrung in der Kfz-Versicherung zurückblicken kann. So hat sie bereits zahlreiche Innovationen auf den Weg gebracht. Und auch beim Thema Elektromobilität ist sie gut aufgestellt für die neuen Herausforderungen.

Geht es nach Peter Meier, Schaden-Vorstand bei der **NÜRNBERGER Versicherung** und Vorsitzender des Verwaltungsrats der **TECHNO Versicherungsdienst GmbH**, wird die individuelle Mobilität für die Menschen in Deutschland weiterhin einen hohen Stellenwert haben: *»Jedoch stellt die Automobilität für immer mehr Menschen eine wirtschaftliche Herausforderung dar. Und mit Blick auf die Elektromobilität wird der Autokauf zudem nicht günstiger.«* Für viele Branchenbeobachter ist bereits jetzt klar: E-Autos werden mehr. Aber an der nötigen Infrastruktur – wie zum Beispiel Ladesäulen – mangelt es noch gewaltig. Doch bei allen negativen Nachrichten: Die Vorgabe der EU gibt nun Klarheit für alle, wohin die Reise geht. Die beteiligten Player in der Wirtschaft können jetzt planen und bekommen somit Investitionssicherheit.

E-MOBILITÄT UND DIE NÜRNBERGER

»Wir können mit Stolz behaupten, dass wir bereits vor einigen Jahren die Bedeutung der E-Mobilität erkannt und in den Fokus genommen haben. Seit 2018 bieten wir allen Kunden mit einem Elektro- oder Plug-in-Hybrid-Fahrzeug in der Auto-

versicherung spezielle Leistungen an«, sagt Meier. Neben der herkömmlichen Versicherung für das Fahrzeug sichert die **NÜRNBERGER** auch die private Ladeinfrastruktur wie z. B. die eigene Wallbox mit ab. Darüber hinaus sind zum Beispiel Tierbissfolgeschäden oder auch die Zerstörung des Akkus aufgrund einer Falschbedienung während des Ladevorgangs ohne Limit mitversichert. Und in Verbindung mit dem Schutzbrief wird das Auto abgeschleppt, wenn unverschuldet der Akku plötzlich leer ist. Diese Zusatzleistungen sind in den aktuellen **NÜRNBERGER** Tarifen für reine Elektro- bzw. Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge (Pkw oder Lieferwagen) automatisch ohne Zusatzbeitrag enthalten. Dieses Erfolgskonzept spiegelt sich auch in den Zahlen wider. So lag der Anteil der Elektro- bzw. Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge bei der **NÜRNBERGER** zum 1. Januar 2022 bei 3,4 % des Pkw-Gesamtbestands und somit deutlich über dem Anteil am Gesamtbestand des Kraftfahrtbundesamts (KBA) von lediglich 2,6 %.

GELEBTE NACHHALTIGKEIT

Wer ein Elektrofahrzeug bei der **NÜRNBERGER** versichert, tut übrigens ganz nebenbei etwas Gutes für die Umwelt. Peter Meier:

»Wir machen das ganz unbürokratisch und einfach: Unser



Pflanzungen durch die
NÜRNBERGER Versicherung
im Projekt »Waldzukunft zum Anfassen«

Kunde investiert in umweltfreundlichere Elektromobilität. Und wir als **NÜRNBERGER** pflanzen für jeden Versicherungsabschluss eine Eiche, Hainbuche, Elsbeere oder Edelkastanie.« Denn der Versicherer unterstützt das Projekt »Waldzukunft zum Anfassen« und trägt somit dazu bei, die durch den Klimawandel betroffenen hiesigen Wälder »umzubauen«: mit zukunftsfesten Baumarten, die die Artenvielfalt in den Wäldern fördern. **»Unser Nachhaltigkeitsansatz beruht nämlich auf dem Verständnis, dass wir ökonomischen Erfolg nur in einer intakten ökologischen und sozialen Umwelt erzielen können«**, fasst Peter Meier zusammen. So wurden bereits für das Jahr 2021 3.500 Bäume gepflanzt. Und für 2022 rechnet der Versicherer mit weiteren rund 7.000 Bäumen.

DIGITALISIERUNG WEITER VORANTREIBEN

Ob internetbasierte Fahrzeugzulassung, digitalisierte Schadenbearbeitung, Datenvernetzung oder Online-Abschluss von Kfz-Verträgen: Es gibt mittlerweile kaum ein Thema mehr, das nicht durch die fortschreitende Digitalisierung betroffen wäre. Zum Beispiel die **digitale Antragsstrecke der NÜRNBERGER: Diese kann im Handel implementiert werden und ist nicht rein auf das Direktgeschäft ausgelegt**. Das bedeutet, dass der Kfz-Versicherer sich heute mit allen wesentlichen IT-Systemen in den Autohäusern verbinden kann. Die Technologie ist also so aufgebaut, dass sie sich an die Veränderungen im Handel laufend anpassen lässt. Konkret bedeutet das: Der Antrag generiert sich automatisch aus den im Autohaus vorhandenen Daten. Der Kunde kann ihn dann zu Hause finalisieren. Und auch die Schadenbearbeitung der **NÜRNBERGER** wird kontinuierlich weiterentwickelt. So erleichtert der berufsständige Versicherer des Kfz-Gewerbes die Schadenabwicklung seiner Kunden und Partner. Dafür sorgen Automatisierungs- und Digitalisierungsprozesse. Nicht zuletzt bringt die **NÜRNBERGER** die Schäden in die Werkstätten ihrer Autohauspartner zurück. Damit schafft sie eine Auslastung der Partner und generiert für diese wichtige After-Sales-Umsätze.

MOBILITÄT DER ZUKUNFT: GEMEINSAM MIT DEM KFZ-HANDEL

Für die Verantwortlichen in der **NÜRNBERGER** ist klar: Den wichtigen Schritt in die Mobilität der Zukunft schafft das Unternehmen nur gemeinsam mit Kfz-Handel, -Herstellern und -Banken. Peter Meier: **»So testen wir gemeinsam mit großen Autohauspartnern die Integration der Versicherung in verschiedene Plattformen. Die Kunden erhalten hier alle Angebote und Services rund um Autokauf und Autobesitz.«** Die **NÜRNBERGER** sieht dabei Versicherungsleistungen als einen ganz wichtigen Servicebestandteil – ob es nun um die Zulassung, die reine Versicherung oder den Schadenfall geht. **Laut Meier findet der Kunde auf einer Plattform alle Angebote aus dem stationären Handel. Also Fahrzeuge,**

Werkstätten und Teile. Alles kann er komplett online kaufen. Aber er hat die Möglichkeit, seine digitale Reise jederzeit zu verlassen und stationär fortzusetzen. **»Für uns hat damit die Zukunft gerade begonnen«,** so Meier weiter.

GARANTA SPEZIAL-SCHUTZ FÜR KFZ-BETRIEBE

Darüber hinaus ist es für die **NÜRNBERGER** elementar, neue und individuelle Versicherungskonzepte für Kooperationspartner und das geänderte Mobilitätsverhalten zu entwickeln. **Bestes Beispiel: der GARANTA Spezial-Schutz für Kfz-Betriebe. Dieser ist vor allem auf die Bedürfnisse von Autohäusern, freien Werkstätten und Händlern, Motorradbetrieben sowie Betrieben für Karosserie- und Fahrzeugtechnik zugeschnitten.** Das Besondere ist der umfassende Versicherungsschutz in nur einem Vertrag. Abgedeckt sind etwa die versicherten Kraftfahrzeuge, Gebäude, Sachen und Kosten. Aber der Spezial-Schutz leistet auch gegen Haftpflichtansprüche für Personen-, Sach- und Vermögensschäden aus Betriebs- inklusive Produkt-, Zusatz- und Umweltrisiken sowie Haftpflichtkosten. Und auch ein Ertragsausfall bei Betriebsunterbrechung inklusive Kosten infolge eines Sachschadens wird vom Versicherer erstattet.



ZUR PERSONA PETER MEIER

- » Mitglied im Konzernvorstand der NÜRNBERGER Versicherung
- » Vorstandssprecher der NÜRNBERGER Allgemeine Versicherungs-AG
- » Aufsichtsratsvorsitzender der GARANTA Versicherungs-AG
- » Aufsichtsratsvorsitzender der NÜRNBERGER Beamten Allgemeine Versicherung AG
- » Vorsitzender des Verwaltungsrats der TECHNO Versicherungsdienst GmbH
- » Mitglied in diversen Fachausschüssen des Bundesverbands GDV
- » Vorstand der Verkehrsofferhilfe e. V.

KUNDENBINDUNG UND ZUSATZERLÖSE.

360° Elektromobilität: Der **digitale Beratungsassistent von e-mobilio als White-Label-Lösung** für Autohaus-Webseiten.

Mit dem ganzheitlichen Ökosystem und digitalen Beratungsassistenten von **e-mobilio** finden Kunden einfach, schnell und zuverlässig ihr optimales **E-Mobility-Paket**. Der Autohandel wiederum profitiert von höherer Kundenzufriedenheit und attraktiven Zusatzerlösen.

Der E-Fahrzeugkauf ist komplexer, der Beratungsaufwand deutlich höher: Käufer eines Elektrofahrzeugs müssen nicht nur mehr Entscheidungskriterien als bei einem Verbrenner in Betracht ziehen, sie alle haben darüber hinaus auch unterschiedliche Anforderungen an die Elektromobilität.

Der digitale Beratungsassistent von **e-mobilio** bietet Autohäusern und Verkäufern ein auf den individuellen Bedarf zugeschnittenes E-Mobility-Paket ab – vom E-Auto über die Wallbox und deren Installation bis hin zu Förderung, THG-Quote, Lade- und Stromtarif sowie Solaranlage.

Der digitale Beratungsassistent von **e-mobilio** kann als schlüsselfertige White-Label-Lösung auf der Webseite des Autohändlers schnell und einfach eingebunden werden. So hat das Verkaufsteam ein effizientes Beratungs-Tool an der Hand, das die Kaufentscheidung der Kunden entscheidend vereinfacht – und den Händler als Kompetenzträger für Elektromobilität ausweist.

Neben dem digitalen Beratungsassistenten bietet der TECHNO Lieferanten-Partner aus München weitere E-Mobility-Services an. Unter anderem ein EV-Coaching, bei dem nachhaltige Beratungskompetenz für Elektromobilität aufgebaut werden kann. Zudem kann auch die Komplettlösung »Business & Fleet Solutions« für die Elektrifizierung der Standorte und Flottenkunden abgerufen werden. Das Ziel: Für das Unternehmen selbst und seine Kunden jährlich einen CO₂-Bonus aus dem Verkauf der THG-Einsparungen zu erzielen.

»DIE ELEKTROMOBILITÄT IST EINE GROSSE CHANCE FÜR DEN AUTOHANDEL, UM DIE KUNDENBINDUNG ZU STÄRKEN UND ATTRAKTIVE ZUSATZERLÖSE ZU GENERIEREN.« **Ralph Missy**, Geschäftsführer e-mobilio

320+

White-Label-Partner

350+

Webseiten-Integrationen

1.200+

Händlerstandorte

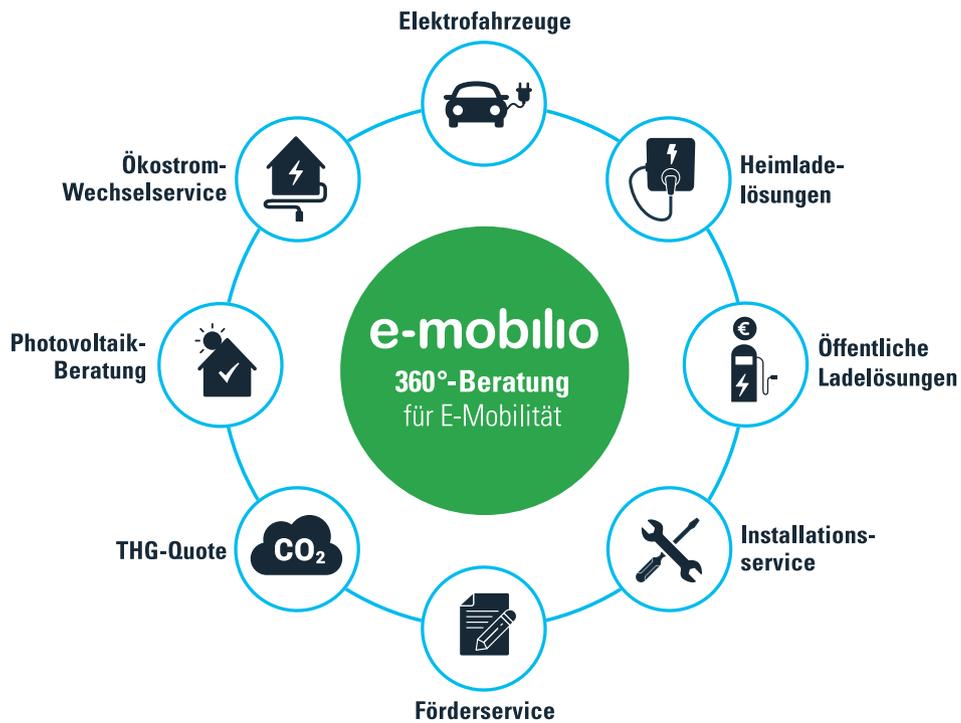
70.000+

realisierte Kaufberatungen

✓ **UNSERE LÖSUNGEN SIND ALS BRANCHENSTANDARD IM AUTOHANDEL ETABLIERT.** ✓



ALLE BEREICHE DER E-MOBILITÄT – VEREINT IM GANZHEITLICHEN ÖKOSYSTEM.



MIT DEM DIGITALEN BERATUNGSASSISTENTEN VON E-MOBILIO ERSCHLIESSEN SICH DIE VIELFÄLTIGEN POTENZIALE DER ELEKTROMOBILITÄT FÜR AUTOHÄUSER.

DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- » Beratungskompetenz steigern und Beratungsaufwand reduzieren – online und im Beratungsgespräch
- » Neue E-Auto-Kunden gewinnen
- » Von zusätzlichen Einnahmen durch Provisionen aus der White-Label-Lösung profitieren
- » Als »First Mover« im Zukunftsmarkt Elektromobilität positionieren
- » CO₂-Bonus (THG-Quote) mit Preis und Auszahlungsgarantie



» e-mobilio.de/autohandel

e-mobilio

KUNZMANN
Die Kunst, den Kunden zu überzeugen

MASCHEK
Autohandel

minrath
Autohandel

OSTERMAIER
Die Auto-Familie

Autonhaus
KONRAD

RKG

RULAND

Schöner Willkomm

Schöner Willkomm
Autohandel

autowelt schuler

SENGER

Autohaus S+K

spindler

SteinGruppe

STELLANTIS

STERNPARTNER

Südsterm - Bölle

Tiemeyer
Gruppe

TOYOTA

VOETS

WAHL
Autohandel

WALTER SCHNEIDER

Weißkamp

AUTOWELLER

WIEST

Wöllerting
Autohandel

WOLFF

MEHR UNFÄLLE, MEHR DIEBSTÄHLE, MEHR GEFAHREN?

Über das E-Auto im Straßenverkehr – ein Interview mit Thilo Marxsen, Polizeisprecher der Polizei Hamburg.

Wer mit dem Gedanken spielt, ein E-Auto anzuschaffen, dem gehen die verschiedensten Fragen durch den Kopf – und die drehen sich nicht nur um die Anschaffung und das E-Auto selbst: Was muss man bei einem E-Auto im Falle eines Unfalls beachten? Welche Gefahren gehen von einem E-Auto aus? Ist ein E-Auto womöglich bei Langfingern beliebter? Sind E-Fahrzeuge häufiger in Verkehrsunfälle verwickelt und wie steht es mit der Brandgefahr? Immerhin reden wir hier von Hochvoltsystemen. **Fragen über Fragen, auf die wir heute zusammen mit Thilo Marxsen, Polizeisprecher der Polizei Hamburg, und einigen interessanten Quellen Antworten geben wollen.**

Herr Marxsen, das E-Auto fährt ja nun schon einige Jahre auf Deutschlands Straßen, kann man auf Basis der Unfallstatistiken der Polizei eine Aussage treffen, ob E-Fahrzeuge häufiger in Verkehrsunfälle verwickelt sind als Verbrenner? Was erwarten die Kunden aus Ihrer Sicht vom Autohaus zum Thema E-Mobilität?

Thilo Marxsen: »Bei der statistischen Erhebung von Verkehrsunfällen mit Pkw wird derzeit bei der Polizei Hamburg nicht nach der Antriebsart oder Marke differenziert, daher kann ich dazu keine Aussage treffen. Allerdings registrieren wir durch die gestiegene Anzahl an Zulassungen von Elektrokleinstfahrzeugen, wie E-Scootern und Fahrrädern mit Elektromotorunterstützung (Pedelec, S-Pedelec), in diesem Bereich **mehr Unfälle und vor allem immer häufiger Alleinunfälle**, also ohne die Beteiligung anderer Verkehrsteilnehmenden.«

Uns brennt die Unfallfrage aber dennoch auf den Nägeln und beim AXA-Crashtest finden wir auch eine Antwort. Die Unfallstatistik der AXA zeigt, dass Fahrer von E-Autos 50 % mehr Unfälle mit Schäden am eigenen Fahrzeug verursachen als die von Verbrennern – und Fahrer von leistungsstarken E-Autos sogar mehr als doppelt so viele. Wir finden ein Zitat von Michael Pfäffli, Leiter Unfallforschung und Prävention bei AXA: »Je leistungsfähiger das Fahrzeug ist, desto öfter

verursachen die Lenkerinnen und Lenker einen Schaden am eigenen oder an Fremdfahrzeugen.«



MEHR INFOS ZUR UNFALLFORSCHUNG:

QR-Code-Verlinkung: Artikel »Unfallforschung: Warum E-Autos häufiger in Unfälle verwickelt sind« auf elektroauto-news.net

Wir haben ein bisschen recherchiert und herausgefunden, dass, wenn es mit einem E-Auto zu einem Unfall kommt, man nicht automatisch mit einem höheren Risiko zu rechnen hat, sondern ein Verkehrsunfall mit einem E-Auto genauso glimpflich verlaufen oder lebensgefährlich sein kann wie ein Verkehrsunfall mit einem Verbrenner. Das Vorurteil, dass E-Fahrzeuge einer höheren Brandgefahr ausgesetzt seien, können Experten ebenfalls nicht bestätigen.



MEHR INFOS ZUR BRANDGEFAHR:

QR-Code-Verlinkung: Artikel »E-Autos in Tiefgaragen: Keine erhöhte Brandgefahr feststellbar« auf gdv.de

Was nun aber weniger die Fahrer eines E-Autos interessiert, sondern vielmehr andere Verkehrsteilnehmer, Herr Marxsen: Wie verhält man sich im Falle eines Unfalls, in den ein E-Auto verwickelt ist, richtig? Gibt es Besonderheiten zu beachten?

Thilo Marxsen: »Im Falle eines Verkehrsunfalls sollte das Verhalten der Unfallbeteiligten unabhängig von der Antriebsart immer nach einem Standard ablaufen, der dem Wissen aus der Fahrschule und den rechtlichen Bestimmungen entspricht. **Unter polizei.hamburg/verkehrsunfall gibt es weitere wertvolle Informationen.**«



Wer Sorge hat, dass er als Ersthelfer Gefahr läuft, einen Stromschlag zu bekommen, wenn er ein verunglücktes Auto öffnen oder den Insassen helfen will, den kann man beruhigen, denn Pannen- und Ersthilfe sind grundsätzlich möglich – allerdings Finger weg von den Hochvoltkomponenten. DEKRA-Experte Nico Pohlig sagt: *»Kommt es zum Unfall und ein Airbag löst aus, wird gleichzeitig das Hochvoltssystem innerhalb von Millisekunden abgeschaltet.«*



MEHR INFOS ZUR SICHERHEIT:

QR-Code-Verlinkung: Artikel »Wie sicher sind Elektroautos bei Brand, Unfall oder Panne?« auf [adac.de](https://www.adac.de)



MEHR INFOS ZU UNFALLGEFAHREN:

QR-Code-Verlinkung: Artikel »E-Auto-Unfälle: Wie groß ist die Gefahr für Helfer und Retter?« auf [autobild.de](https://www.autobild.de)

Ein E-Auto ist nun, wie jedes andere Auto auch, keine Anschaffung, die man mal eben nebenbei macht, und entsprechend mit hohen Kosten verbunden. Konnten Sie bisher beim Diebstahlaufkommen feststellen, ob E-Autos bei Langfingern beliebter sind als Verbrenner?

Thilo Marxsen: *»Beim Diebstahlaufkommen verhält es sich aus Sicht der Polizei wie bei Verkehrsunfällen: **Wir erfassen und differenzieren nicht nach der Antriebsart oder der Marke.**«*

Mit diesem Hinweis sind wir auf die Suche gegangen und haben für alle E-Fahrer derzeit eine gute Nachricht. Laut Bundeskriminalamt ist das Diebstahlaufkommen bei Fahrzeugen mit Hybrid- bzw. zusätzlichem Elektroantrieb bislang auf einem sehr niedrigen Niveau.* Sicherlich kann sich das in der Zukunft ändern, wenn immer weniger Verbrenner auf dem Markt sein werden, aber für den Moment zählen E- und Hybrid-Fahrer nicht zum beliebtesten Diebesgut. Eine größere Beliebtheit genießen sie allerdings, wenn es um finanzielle Vorteile geht, wie zum Beispiel die THG-Quote. Mit jeder Fahrt spart man CO₂-Emissionen ein – und das wird seit Februar 2022 honoriert.

ERFAHREN SIE MEHR ZUR THG-QUOTE IN DER ZWEITEN AUSGABE DES FOKUS – ODER WENDEN SIE SICH DIREKT AN IHREN ANSPRECHPARTNER:

Torsten Büntemeyer
TECHNO Produkt Manager Dienstleistungen
T: 040.526 099 182
E: buntemeyer@technoeinkauf.de

*Quelle: Kfz-Kriminalität | Bundeslagebild 2020

»DIE POLIZEI HAMBURG UNTERLIEGT DEN GLEICHEN HERAUSFORDERUNGEN WIE DIE ZIVILGESELLSCHAFT. DAZU ZÄHLT EINE LEISTUNGSFÄHIGE, AN DEN ERFORDERNISSEN DES DIENSTBETRIEBS GEMESSENE LADEINFRASTRUKTUR.«

Thilo Marxsen, Polizeisprecher der Polizei Hamburg

Herr Marxsen, spielt das Thema THG-Quote bei der Polizei Hamburg ebenfalls eine Rolle? Immerhin ist sie in aller Munde.

Thilo Marxsen: »Bei der Polizei Hamburg wird gerade geprüft, ob die THG-Quote beantragt wird. Allerdings kann ich Ihnen dazu derzeit noch keine weiteren Auskünfte geben.«

Auch im Straßenverkehr genießt das E-Auto derzeit noch einige Privilegien, wie zum Beispiel die Erlaubnis, auf der Busspur fahren zu dürfen. Wie erkennt die Polizei, ob es sich um ein E-Auto oder Hybrid-Fahrzeug handelt, wenn sich der Autofahrer nicht für das wählbare E-Kennzeichen entschieden hat. Droht hier dann ein Bußgeld?

Thilo Marxsen: »Im Zuge der ständigen Aus- und Fortbildung und durch die Praxiserfahrungen sind unsere Polizisten mit den elektrofahrzeugspezifischen Merkmalen vertraut, auch wenn kein E-Kennzeichen vorhanden sein sollte. Neben den bekannten Elektroautomarken handelt es sich um die Typenbezeichnungen, Deckel für den Stromanschluss im Bereich des Kotflügels oder fehlende Auspuffendrohre, um nur einige Beispiele zu nennen. Im Zweifelsfall ergibt sich Gewissheit im Zuge einer Verkehrskontrolle und der Durchsicht der Fahrzeugpapiere.«

Äußerlich lassen sich E-Autos und Verbrenner demnach voneinander unterscheiden, aber wie sieht es hier in puncto Leistung aus? Gibt es bald weniger Ge-

schwindigkeitsverstöße oder weniger illegale Straßenrennen mit E-Fahrzeugen?

Thilo Marxsen: »E-Autos sind in Bezug auf die Leistungs- und Geschwindigkeitsdaten Kraftfahrzeugen mit Verbrennungsmotoren überwiegend gleichgestellt. Von jedem Autofahrer erwarten wir eine den Verkehrsvorschriften entsprechende Fahrweise, unabhängig von der Antriebsart.«

Wo wir gerade von Leistung sprechen, stellt sich die Frage, ob ein E-Auto nur etwas für den Ottonormalverbraucher ist, oder eignet sich so ein Fahrzeug womöglich auch für die Polizei?

Thilo Marxsen: »Der Fuhrpark der Polizei Hamburg verfügt derzeit über 63 rein elektrisch betriebene (Battery Electric Vehicle – BEV) Fahrzeuge und 41 mit der Plug-in-Hybrid-Technologie (Plug-in-Hybrid Electric Vehicle – PHEV). Außerdem gehören drei E-Roller, zwei S-Pedelec und mehrere ›normale‹ Pedelec mit in das Portfolio.«

Wo werden diese Fahrzeuge denn eingesetzt?

Thilo Marxsen: »Die Einsatzbereiche der Fahrzeuge richten sich nach dem Auftrag des Nutzens. Die Überwachung des ruhenden Verkehrs oder Verkehrslenkungsmaßnahmen sind dabei nur zwei Beispiele. Zu berücksichtigen sind dabei dann noch bestimmte Fahrzeugparameter, wie zum Beispiel die Zuladung, die Nutzlast oder die Reichweiten. Verkehrsüberwachung und Verkehrslenkung sind überwiegend Aufgabenbereiche, bei denen die rein elektrischen Fahrzeuge eingesetzt werden. Dazu zählen auch die E-Roller. Die Hybrid-Fahrzeuge werden überwiegend im ›Streifendienst‹ an den Polizeikommissariaten eingesetzt. Die S-Pedelec sind einer Fahrradstaffel zugeordnet worden. Kürzlich erst wurde der erste vollelektrische VW id.4 in den 24/7-Dienstbetrieb an einem Polizeikommissariat gestellt.«

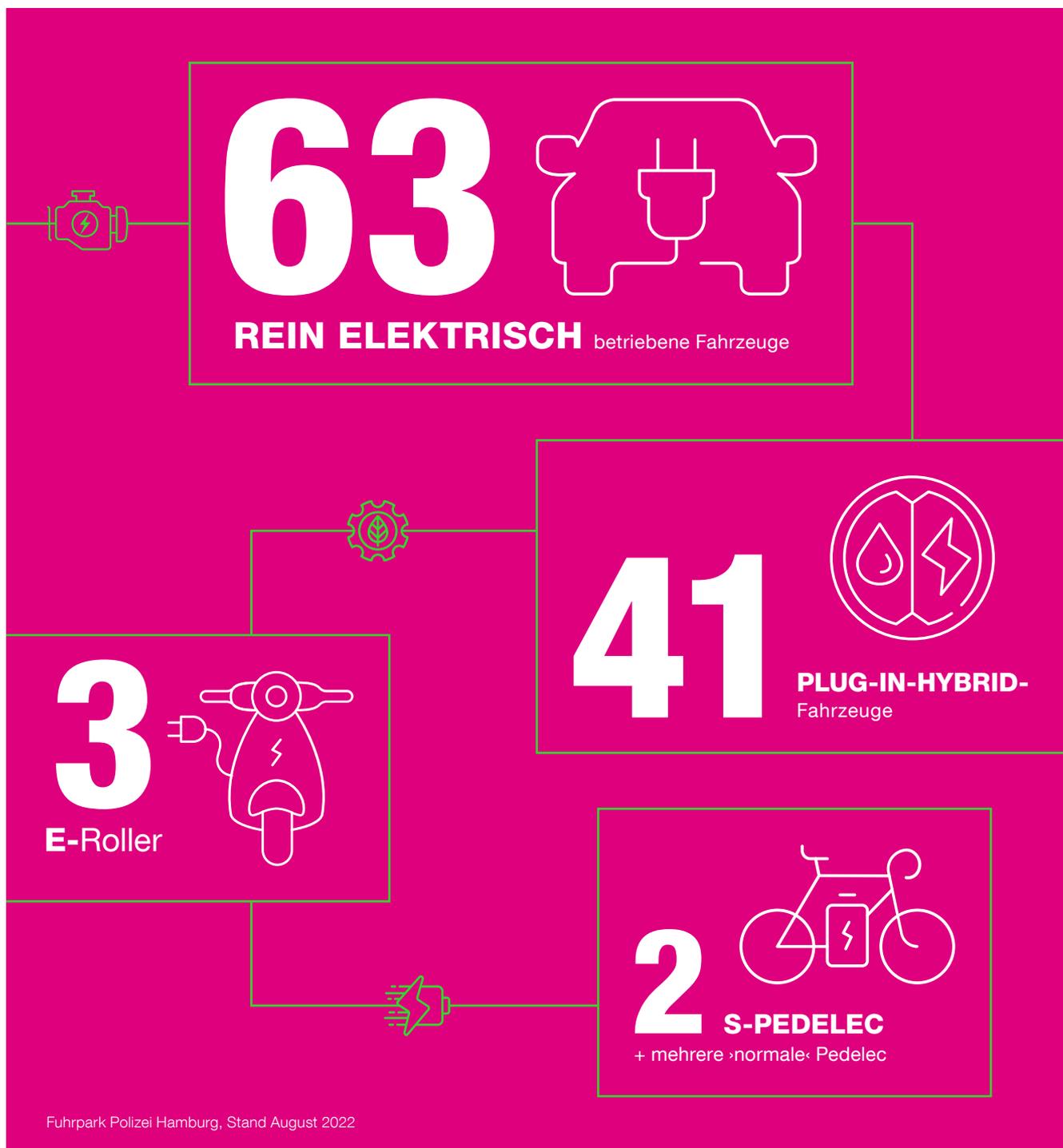
Lohnt es sich bei so vielen Möglichkeiten mit E-Fahrzeugen im Polizeibetrieb eigentlich noch, in Verbrenner zu investieren oder vielleicht doch eher nur noch in die E-Mobilität?

Thilo Marxsen: »Die Polizei Hamburg unterliegt den gleichen Herausforderungen wie die Zivilgesellschaft. Dazu zählt eine leistungsfähige, an den Erfordernissen des Dienstbetriebs gemessene Ladeinfrastruktur – sowohl bei der Anzahl als auch der Kapazität der Lademöglichkeiten. Außerdem verfügen

HINWEIS:



Wir wären nicht TECHNO, wenn wir nicht auch kritische Fragen gestellt hätten rund um Herausforderungen: Was wünscht sich die Polizei, wo gibt es noch Verbesserungsbedarf und welche Anforderungen hat die Polizei an den Staat und die Politik. Allerdings geht es bei solchen Fragen natürlich auch immer um persönliche Meinungen und da können wir selbstverständlich verstehen, dass Herr Marxsen diese so als Vertreter der Polizei Hamburg nicht beantworten kann.



Polizeifahrzeuge über zusätzliche Ausstattungsmerkmale (Funksystem, Blaulicht etc.) und Ausrüstungsgegenstände (Schutzausstattungen, Verkehrsgeräte etc.), die an das Fahrzeug besondere Anforderungen stellen und auch von einem E-Fahrzeug gewährleistet werden müssen. Das sind nur einige Rahmenbedingungen, die bei der zukünftigen Investition eine Rolle spielen.«

Wir möchten uns an dieser Stelle sehr bei Herrn Marxsen für die ausführliche Beantwortung unserer Fragen und den Einblick ins Thema E-Mobilität bei der Polizei Hamburg bedanken. E-Mobilität ist nicht einfach nur ein Trend, sondern gehört mittlerweile überall dazu – und wie fortschrittlich das aussehen kann, hat uns der Einblick in die Polizei Hamburg gegeben.

IN ZEHN SCHRITTEN ZUR SKALIERBAREN LADEINFRASTRUKTUR IM AUTOHAUS.

IM LEITFADEN VON THE MOBILITY HOUSE
ERFAHREN SIE SCHRITT FÜR SCHRITT,
WIE SIE DIE ELEKTRIFIZIERUNG IHRES
AUTOHAUSES KONKRET ANGEHEN –
NATÜRLICH MIT DEM RICHTIGEN PARTNER
AN IHRER SEITE.

BEGEGUNG DES ZUKÜNFTIGEN LADE- STANDORTS, ABHÄNGIG VON DER KOMPLEXITÄT IHRER ANFORDERUNGEN

Welche Realisierungsmöglichkeiten haben Sie an Ihrem Standort?

- ❶ Sichtung der tatsächlichen örtlichen Gegebenheiten mit den jeweiligen Herausforderungen (in Bezug auf die Umsetzung):
 - » Durchführung eines technischen Checks
- » Welche Bestandteile ergeben sich aus Ihren individuellen Anforderungen (z. B. Art der Ladestationen, Lade- und Energiemanagementsystem, Steuerung, ...)?
- » Welche Genehmigungen (Netzbetreiber, Stadtwerke usw.) müssen eingeholt werden?

6

TEIL I: VORBEREITUNG BIS ERSTBERATUNG

Diese Informationen können Sie schon vor
ersten Gesprächen mit Partnern vorbereiten:

ANFORDERUNGS- UND BEDARFSANALYSE

Welcher Ladebedarf liegt vor?

- ❶ Analysieren Sie die Nutzungsprofile Ihrer elektrischen Flotte, um deren Energie- und Leistungsbedarf zu ermitteln:
 - » Wie viele Fahrzeuge müssen jetzt und in Zukunft laden?
 - » Wann sind typische Standzeiten?
 - » Wer nutzt Ihre Ladeinfrastruktur?
- » Berücksichtigen Sie auch private Pkw von Mitarbeitenden und Gästen.

5

7

ANGEBOT

- » Gesamtangebot für Hardware, Software und Installation einholen
- » Angebotsdurchsprache: Entspricht das vorliegende Angebot den Erwartungen?
- » Beauftragung

UMSETZUNGSPLANUNG

- » Welche Genehmigungen (Netzbetreiber, Stadtwerke usw.) müssen eingeholt werden?
- » Wie sieht die Ausführungs-/Projektplanung konkret aus?

8

TEIL III: ALLE BETEILIGTEN NACH BEAUFTRAGUNG

Finalisierung Planungs- und Beginn Umsetzungsphase:

The Mobility House ist ein Lösungsanbieter rund ums intelligente Laden von Elektrofahrzeugen mit über 13 Jahren Erfahrung. Privat- und Geschäftskunden werden vom Unternehmen beim Einstieg in die Elektromobilität durch die Planung, den Aufbau und den Betrieb einer skalierbaren, zukunftsfähigen und individuellen Ladeinfrastruktur begleitet. Dabei arbeitet der neutrale Anbieter mit vielen Partnern wie Ladeinfrastrukturherstellern, Installationsbetrieben, Backendsystemen, Energieversorgern und Automobilherstellern zusammen.

Haben Sie Fragen oder möchten Sie direkt Ihren eigenen Fahrplan mit The Mobility House entwickeln?

Sprechen Sie uns gerne an:

Team KAM Automotive
E: automotive@mobilityhouse.com

» mobilityhouse.com



THE MOBILITY HOUSE

STATUS QUO, RESSOURCEN & FÖRDERUNGEN

- » Welchen Ladebedarf haben Sie? (Anzahl Fahrzeuge, Parkplätze, ...)
- » Welche Herstellervorgaben gibt es zu erfüllen?
- » Welche Förderungen sind möglich?
- ❗ Prüfen Sie mögliche Förderungen in Fachdatenbanken, wie z. B. der von The Mobility House. Die Beantragung einer Förderung ist oft zeitintensiv und kann das Projekt verzögern. In der Regel dürfen die Maßnahmen erst nach der Bewilligung beginnen.



VERANTWORTLICHKEITEN

Wer im Unternehmen ist fachlich und zeitlich in der Lage, das Projekt umzusetzen?

- ❗ Bitte beachten Sie, dass diese Verantwortlichkeit entsprechende Ressourcen beansprucht und technische Komplexität mit sich bringt.

1

2

ERSTBERATUNG & AUSWAHL UMSETZUNGSPARTNER

- » Mit wem ließ sich die Konkretisierung der Punkte 1–3 am besten vornehmen?
- » Mit welchem Partner möchten Sie Ihr Projekt umsetzen?
- ❗ Je detaillierter die Punkte 1–3 bereits vor der ersten Beratung vorbereitet werden, desto einfacher gestaltet sich die Partnerauswahl.

POTENZIELLE PARTNER

Wer kommt als Partner/Full-Service-Dienstleister für die Planung und Umsetzung des Projekts infrage?

- ❗ Achten Sie bei der Auswahl auf (nachgewiesene) Erfahrungen bei der Errichtung von Ladeinfrastruktur und Kenntnis der entsprechenden Normen.
- ❗ Es lohnt sich, mit der Suche frühzeitig zu beginnen.

4

3

TEIL II: BEDARFSKONKRETISIERUNG BIS ZUM ANGEBOT

In gemeinsamer Zusammenarbeit mit Ihrem Umsetzungspartner:

UMSETZUNG BAUVORHABEN/ INSTALLATION

Umsetzung der geplanten Ladelösung gemäß Anforderungs- und Bedarfsanalyse sowie dem Angebot.

9

NACHBEREITUNG

- » Projektübergabe/Abschluss nach finaler Inbetriebnahme
- » Fortlaufende Betreuung in Zusammenarbeit mit Partnern
- » Erweiterungen und Implementierung technischer Neuerungen (THG/V2G) nach Bedarf

10



ELEKTRISIERENDE MESSE.

Rückmeldungen nach der **TECHNO EXPO** im September 2022 in Hamburg.

»Wir haben auf der T»EXPO einen guten Einblick in die Themen rund um die Autohausbranche erhalten und können nun aktuelle Bedürfnisse und Nöte sehr gut verstehen. Dies verbessert den Diskurs erheblich. Auch die Resonanz auf unser Thema Ladeinfrastruktur war trotz des Wandels in der Branche und des Kraftakts, den die Partner aktuell vollbringen, offen und interessiert.

Wir hoffen, daran zukünftig anknüpfen zu können. **Durch die Gespräche auf der Messe, und auch anschließend beim Dinner und auf der Abendveranstaltung, konnten wir Kundenbeziehungen auf ein neues Level bringen und erste neue Kontakte knüpfen.**«

Meike Katrin Leufke, Vertrieb Key Account bei Compleo Charging Solutions AG



» compleo-cs.com

»Wir sind ein neuer Lieferant von TECHNO mit einem aktuellen und immer mehr an Bedeutung zunehmenden Thema, daher war für uns die Teilnahme eine große Freude und selbstverständlich. **Wir konnten in den Gesprächen wichtige Impulse setzen**, allerdings sind Themen wie **Brandschutz und Quarantäne im Bereich der E-Mobilität** noch nicht voll im Fokus des Automobilhandels. Es wird aber zunehmend ein »Muss«, insbesondere durch zunehmende Auflagen von Versicherungen und Behörden.«

Christoph Spandau, Geschäftsführer eCar-Cycle GmbH



» ecar-cycle.com

»Das Konzept der T»EXPO hat uns sofort überzeugt, dort auch mit einem eigenen Stand vertreten zu sein. E-Mobility ist ein zentrales Zukunftsthema und wir freuen uns, auch in Hamburg vorzustellen, wie der Autohandel so mehr Kundenbindung und Zusatzerlöse generieren kann. **Die vielen intensiven Gespräche mit unseren Kunden haben gezeigt, wie wichtig dieses Thema im Handel ist.** Wir sind sicher wieder dabei.«

Ralph Missy, Gründer und CEO e-mobilio



» e-mobilio.de

»Als langfristiger TECHNO Partner mit den relevanten Themen »Elektromobilität, Ladeinfrastruktur, Lade- und Energiemanagement« war und ist für uns eine Teilnahme an der T»EXPO selbstverständlich. Vor allem, um der steigenden Nachfrage aus dem Handel auch weiterhin gerecht zu werden. Der Rahmen dieser Veranstaltung schafft in einem ansprechenden Ambiente, im Kreise diverser Lieferanten und Kunden, für uns eine gute Grundlage, bestehende Kontakte zu pflegen und neue zu knüpfen, vor allem bei dem tollen Rahmenprogramm.

Die T»EXPO hat einen perfekten Rahmen für gute Gespräche geliefert, aus denen viele nachhaltige Kontakte entstanden sind. Wir konnten in diversen Beratungsgesprächen aktuelle Themen der Energiewirtschaft und Elektromobilität aufgreifen, um gezielt auf die Notwendigkeit intelligenter Lade- und Energiemanagementsysteme als großes Kosteneinsparungspotenzial hinzuweisen. Als herstellerunabhängiger Anbieter von Ladeinfrastruktur konnten wir individuell auf Kundenanforderungen eingehen und das Thema »Skalierbarkeit« als Schlüsselement in der bedarfsgerechten Planung der Infrastruktur hervorheben. **Ladeinfrastruktur ist schlussendlich der Taktgeber für die notwendige Transformation vom Verbrenner hin zum batteriebetriebenen Elektrofahrzeug.**«

Jovan Ikić, Leiter Key Account Management Automotive bei The Mobility House



» mobilityhouse.com

EIN KURZER RÜCKBLICK, EIN HERZLICHES DANKESCHÖN UND EIN MÖGLICHES WIEDERSEHEN.

E-Mobilität ganzheitlich abzubilden, ist aktuell eine der zentralen Anforderungen im Autohandel. Doch mit wem? Und was muss noch beachtet werden? Wo ergeben sich neue Chancen? Welche Innovationen und Trends bestimmen aktuell den Markt? Welche Entwicklungen zeichnen sich ab? Fragen, auf die TECHNO als Partner und Dienstleister seiner Gesellschafter Antworten liefern wollte – mit einer Sonderbeitragsserie des TECHNO MAGAZINS, die nicht nur Stichworte liefert, sondern tiefergehend berichtet, Branchen-Insights aufzeigt und vor allem handfeste Lösungen präsentiert. Mit Erfolg.

Die positiven Rückmeldungen, die uns erreichten – von Gesellschaftern und Lieferanten-Partnern gleichermaßen – hoben immer wieder hervor, wie gut, richtig und relevant das umfangreiche Abbilden des Themas E-Mobilität gelungen sei. **Dafür möchten wir uns an dieser Stelle noch einmal bei allen bedanken, die uns geschrieben oder mit uns gesprochen haben.** Eine großartige Bestätigung für die Arbeit von TECHNO und unseren Anspruch: die richtigen Informationen (und Partner) zur richtigen Zeit.

FORTSETZUNG FOLGT?!

Nach dem so guten Start des »TMA FOKUS« hat TECHNO bereits über eine Weiterführung nachgedacht. Auch in 2023 wird es wieder interessante Themen geben, über die wir Sie ausführlich informieren werden. Ob allerdings in Form einer eigenen Sonderbeitragsserie oder als umfassendes Titelthema im TECHNO MAGAZIN, wird dabei abhängig von Relevanz, Brisanz und Größe der jeweiligen »Hot Topics« sein.

Blieben Sie also gespannt und informiert:

» technoeinkauf.de/magazin#/download

Demnächst
erhältlich!

»TMA FOKUS« AUSGABE 4 – EXKLUSIV FÜR IHRE AUTOHAUS- KUNDEN!

Bieten Sie Ihren Autohauskunden mit der vierten Ausgabe des TMA FOKUS eine großartige und einzigartige Informationsquelle rund um den Kauf, den Besitz und das Fahren eines E-Autos – vom Batteriekauf bis hin zur Wallbox und der Stromtarifwahl.



**Haben Sie eine Frage, einen Wunsch
oder ein anderes Anliegen?
Ich helfe Ihnen gerne weiter.**

Torsten Büntemeyer

Produkt Manager Dienstleistungen

T: 040.526 099-182

E: buentemeyer@technoeinkauf.de

» IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

TECHNO-EINKAUF

Marketing und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG

Georg Wallus (v. i. S. d. P.) | Aspelohe 27c | 22848 Norderstedt
040.526 099 0 marketing@technoeinkauf.de | technoeinkauf.de

Marion Langheld | 040.526 099 150

langheld@technoeinkauf.de

Sonia Arkuszewski | 040.526 099 154

arkuszewski@technoeinkauf.de

ANZEIGENDISPOSITION:

Sonia Arkuszewski | 040 526 099 154
arkuszewski@technoeinkauf.de

KONZEPT & DESIGN:

yellowmonkey | ymnky.de

DRUCKEREI:

Lehmann Offsetdruck und Verlag GmbH

MOVE IN

STYLE

ALUTEC
Leichtmetallfelgen

NEU



ADX.02

Erhältlich in
diamant-schwarz-frontpoliert,
diamant-schwarz & metallic-bronze ¹

Weitere Farben und Felgendesigns finden Sie auf www.alutec.de

* 5 Jahre Garantie gemäß unserer Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen, abrufbar unter www.supind.com/agg

¹ Nur ausgewählte Größen und Anwendungen

www.alutec.de

PERFORMANCE NEU GEDACHT.

ATS
Leichtmetallräder

COMPETITION 2 und PASSION mit LWPC¹ Technologie.



COMPETITION 2
racing-schwarz hornpoliert

PASSION
dark-grey und diamant-schwarz frontpoliert

¹ LWPC: LIGHT WEIGHT PERFORMANCE CASTING

* 5 Jahre Garantie gemäß unserer Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen, abrufbar unter www.supind.com/agg

www.ATSwheels.com